

# Network di imprese con Granaio italiano

**CARLA CORTICELLI**  
Unione seminativi,  
Roma

**Al traguardo il progetto che interessa sette regioni, tra cui l'Emilia-Romagna, finanziato dal Mipaaf con quasi 12,7 milioni di euro. Coinvolte centinaia di aziende agricole**

**V**alorizzare la produzione cerealicola nazionale in una logica di mercato per portare più reddito nelle tasche dei produttori grazie alla costruzione e al consolidamento di una filiera forte ed efficiente: è l'obiettivo raggiunto dal progetto "Frumento di qualità", realizzato dalla società Granaio italiano in collaborazione con l'Unione seminativi e finanziato dal ministero delle Politiche agricole con quasi 12,7 milioni di euro. I risultati del progetto, giunto alle battute finali dopo quattro anni di attività, sono stati illustrati l'11 dicembre scorso nell'ambito di un convegno al quale hanno partecipato esperti e rappresentanti delle imprese coinvolte.

## *I soci sono quindici*

Sono 15 i soci di Granaio italiano, con un forte nucleo di aziende emiliano-romagnole del calibro di

Consorzio agrario dell'Adriatico, Progeo, Società produttori sementi e Sis. Oltre all'Emilia-Romagna le altre regioni interessate sono Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Marche, Toscana e Sicilia, con il coinvolgimento di operatori del settore di primaria importanza (stoccatore, molini, mangimifici e società sementiere, ecc.) e di centinaia di produttori agricoli.

Il progetto arriva al termine del quadriennio di attività dopo aver registrato ingenti investimenti che hanno spaziato dalla realizzazione di nuove strutture all'acquisizione di impianti e tecnologie innovative, all'avvio di programmi ed iniziative mirate nel campo della ricerca, assistenza tecnica, formazione e divulgazione, nonché di specifiche azioni comuni per garantire la qualità e tracciabilità delle produzioni e il controllo informatico dei lotti.

In altre parole Granaio italiano è stata un'opportunità di crescita per le aziende socie, ma soprattutto

di creazione di valore aggiunto per i produttori agricoli, anche grazie ai contributi a fondo perduto e ai prestiti agevolati (con un tasso di interesse pari allo 0,5%) previsti ed autorizzati dall'apposito contratto di filiera. Senza contare le premialità ottenute in virtù dei contratti che sono stati stipulati tra produttori e utilizzatori, come specificato più avanti.

## *Le norme comuni di commercializzazione*

Nell'ambito del progetto sono state altresì introdotte norme comuni di commercializzazione rivolte sia agli agricoltori, sia alle società partecipanti, che hanno così costruito e consolidato importanti relazioni con i produttori agricoli. Sono stati implementati disciplinari e contratti di coltivazione tra stoccatore e produttori per il frumento tenero e frumento duro, ma anche contratti di filiera tra stoccatore e molini o mangimifici

in diverse regioni.

I contratti di coltivazione e di filiera hanno riguardato importanti quantità di prodotto, pari a più di 165 mila tonnellate di frumento tenero e più di 36 mila tonnellate di frumento duro, per un totale di oltre 200 mila tonnellate commercializzate che, nelle provincie interessate, hanno rappresentato mediamente dal 2 ad oltre il 9% della produzione raccolta.

### *I premi contrattuali*

Le premialità introdotte dalle norme contrattuali sono state molteplici e hanno dato la possibilità ai produttori che hanno rispettato il disciplinare di coltivazione "Granaio italiano" di incassare, in molti casi, prezzi decisamente interessanti. Oltre alla maggiorazione per il contenuto proteico, è stata riservata una particolare attenzione alle metodologie di conservazione (frigoconservazione per il frumento tenero: +2 €/t; atmosfera controllata per il frumento duro: +4,7 €/t), allo stoccaggio in purezza (+3 €/t per il frumento tenero e +5 €/t per il frumento duro) e alla sicurezza alimentare (+1 €/t per livelli di Desossinivalenolo al di sotto del limite di 600 ppm). La possibilità di disporre di un prodotto con livelli ampiamente al di sotto dei limiti di legge (pari a 1750 ppm, in base del regolamento CE n. 1881/2006, ndr), grazie all'adozione di tecniche colturali adeguate, ne ha valorizzato ampiamente l'utilizzo anche in relazione a specifiche richieste da parte dell'industria. Insomma, gli agricoltori che sono riusciti a sommare i diversi premi ha potuto spuntare prezzi superiori alla media del mercato. Da parte loro gli utilizzatori, *in primis* molini e mangimifici, hanno potuto disporre di una maggiore quantità di merce con caratteristiche ido-

nee alla molitura; ciò ha favorito il rafforzamento del rapporto commerciale con i produttori.

### *L'adozione di sistemi di qualità*

Nell'ambito delle azioni relative all'adozione di sistemi di qualità sono state realizzate le linee-guida della norma Iso 22000, un documento che illustra l'applicazione di questa certificazione che deriva da requisiti provenienti dalla norma Iso 9001 e dall'autocontrollo aziendale Haccp. Alcuni partecipanti hanno avuto anche l'opportunità di realizzare il *follow up* (dall'inglese "seguito", "approfondimento", ndr) della norma Iso 22000 nei propri impianti: ciò ha messo a disposizione dei soci di Granaio Italiano gli elementi necessari per sviluppare le linee-guida e di personalizzarle sulla base della propria realtà produttiva. Tutto

questo ha contribuito a migliorare l'organizzazione interna, con una ricaduta positiva anche sui costi di gestione.

Oltre a finanziare investimenti aziendali (ristrutturazioni, acquisto di attrezzature per il campionamento e l'analisi, ecc.), il progetto ha poi affrontato in modo strutturato anche il tema dell'organizzazione aziendale, con soluzioni innovative in materia di tracciabilità, qualità e azioni formative. Queste azioni hanno contribuito a consolidare la filiera, a mettere in rete le aziende e a dare strumenti in più agli operatori per una gestione ottimale del prodotto. La parte relativa all'informazione e pubblicità del progetto, con la creazione di un marchio ad hoc, di depliant esplicativi e di altri strumenti di divulgazione, ha favorito il miglioramento delle conoscenze e della visibilità delle azioni realizzate. ■

## LA PASTA GHIGI BIO SBARCA NEGLI USA

Contratti già in tasca per quasi 30 milioni di euro di export e agli agricoltori un prezzo garantito pari a 26 euro al quintale sul 50% del grano conferito. Il 2014 per il pastificio Ghigi di San Clemente di Rimini si presenta nel migliore dei modi, come conferma il presidente **Filippo Tramonti**: «Abbiamo chiuso importanti accordi negli Stati Uniti e in Germania. Le nostre produzioni saranno sugli scaffali delle più importanti catene di distribuzione di questi due Paesi. Negli Usa, in particolare, hanno richiesto il prodotto derivante da grano biologico e ciò ci fa estremamente piacere: nel Paese dove domina il transgenico, hanno optato per la nostra pasta bio».

A tre anni dal lancio del piano di rilancio industriale, con ingenti investimenti per rifare la sede e gli impianti, la Ghigi pare essere definitivamente decollata. E a trarne giovamento dovrebbe essere l'intero settore cerealicolo della Romagna e delle Marche, dato

che il pastificio fa capo al Caip dell'Adriatico. «Gli agricoltori che hanno sottoscritto i contratti di semina con il nostro Consorzio - esordisce il direttore **Adamo Zoffoli** - hanno la garanzia di 26 euro al quintale per la metà del grano conferito. L'altra metà invece è legata all'andamento di mercato. Con i tempi che corrono, e con le oscillazioni a cui le quotazioni dei cereali sono sottoposte e la garanzia del prezzo permette alle aziende agricole di organizzarsi e avere un bilancio certo. Ma non è nulla di straordinario: il progetto Ghigi è nato proprio con questo scopo: avere in mano tutta la filiera, fare in modo che gli agricoltori fossero "padroni" della materia prima e del prodotto finito, senza intermediari. E ci stiamo riuscendo». Il nuovo pastificio Ghigi ha comportato finora circa 29 milioni di euro di investimenti, per una produzione di pasta a regime pari a 500 mila quintali l'anno. (c.r.) ■